



## MOTIVASI USAHA MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK JAMUNE BUK'E YANG BERKELANJUTAN

Oleh

Nurchayati<sup>1</sup>, Sukardi<sup>2</sup>, Bambang Riyadi<sup>3</sup>, CH. Asta Nugraha<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas 17 Agustus 1945 Semarang

E-mail: <sup>1</sup>[nurchayatiuntag@gmail.com](mailto:nurchayatiuntag@gmail.com), <sup>2</sup>[sukardipl2@gmail.com](mailto:sukardipl2@gmail.com),

<sup>3</sup>[bambangriyadiok@gmail.com](mailto:bambangriyadiok@gmail.com), <sup>4</sup>[asta-nugraha@untagsmg.ac.id](mailto:asta-nugraha@untagsmg.ac.id)

---

### Article History:

Received: 11-06-2023

Revised: 22-06-2023

Accepted: 18-07-2023

### Keywords:

Motivasi Usaha, Diversifikasi Usaha, Berkelanjutan

**Abstract:** Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memotivasi dan memberdayakan para pengrajin jamu dalam industri jamu tradisional melalui strategi diversifikasi produk yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, diversifikasi produk mencakup pengembangan variasi produk jamu dengan menggali potensi bahan baku lokal yang beragam dan pengenalan teknologi modern dalam proses produksi.

Melalui pelatihan dan pendampingan, para pengrajin jamu diberdayakan untuk memahami tren pasar dan kebutuhan konsumen, sehingga mereka dapat menghasilkan produk jamu yang lebih inovatif, menarik, dan sesuai dengan preferensi pelanggan. Diversifikasi produk juga membuka peluang akses pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing industri jamu tradisional di tingkat lokal maupun internasional.

Dalam upaya berkelanjutan, pengabdian ini juga mendorong pemanfaatan bahan baku dari sumber daya alam yang lestari dan berkelanjutan, guna mendukung pelestarian lingkungan dan keberlanjutan industri jamu. Dengan demikian, diharapkan usaha diversifikasi produk jamu akan memberikan dampak positif bagi peningkatan kesejahteraan Pengrajin, masyarakat, serta pelestarian budaya dan lingkungan.

---

## PENDAHULUAN

Jamu sebagai warisan leluhur, mencerminkan kearifan lokal, pengetahuan tradisional, dan budaya Indonesia. Sebagai produk herbal turun-temurun, jamu menyimpan nilai-nilai kesehatan alami dan pengetahuan yang telah diwariskan dari generasi ke generasi, memberikan identitas budaya dan menghubungkan manusia dengan masa lalu mereka. Berdasarkan hal tersebut perlu dikembangkan Kelompok Usaha Bersama (KUB) Jamu dengan nama Kampung Jamune Bu'e, yang beralamatkan di Jl. Gajah Mada 181-182, Tracik Timur, Proyonangga Selatan, Kecamatan Batang, Kabupaten Batang yang beranggotakan sebanyak 25 orang, terdiri dari ibu-ibu Dawis dari RT.01, RT.02, dan RT.03, yang berjumlah antara 10-20 orang. Anggota kelompok ini, berperan tidak hanya sebagai pengrajin, tetapi juga sebagai pemasar Jamu. Kampung Jamu saat ini menjadi binaan Kelurahan dan Disperindagkop Kabupaten Batang serta FEB Untag Semarang. Mulai saat ini KUB jamu



menjadi desa binaan FEB Untah Semarang. Pemilihan tempat Pengabdian Masyarakat pada pengrajin jamu didasarkan pada dua alasan utama. Pertama, UMKM jamu tradisional merupakan bagian penting dari warisan budaya Indonesia yang perlu dilestarikan dan diberdayakan. Kedua, potensi UMKM jamu dalam mendukung perekonomian lokal dan memberikan manfaat kesehatan bagi masyarakat.

Berdasarkan penelitian awal, dengan Kepala Kelurahan, Bapak Bambang Pitono, SE, Ketua RT 01 dan Ketua RW 03, serta mendengarkan keluhan Ibu-ibu Dawis yang tergabung di Kelompok Usaha Bersama “Jamune Bu’e”, tentang keberlanjutan usahanya, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pengrajin jamu dalam proses motivasi usahanya meliputi, kurangnya pengetahuan tentang peluang pasar yang beragam, keterbatasan dalam mengembangkan variasi produk jamu yang inovatif, kurangnya akses terhadap teknologi modern dalam proses produksi, dan kurangnya dukungan dan pendampingan untuk meningkatkan keterampilan dan motivasi dalam mengembangkan usaha. Selain itu, beberapa pengrajin jamu menghadapi kesulitan dalam mengatasi persaingan dengan produk jamu modern dan minuman kesehatan komersial yang semakin banyak, perubahan pola konsumsi masyarakat, serta keterbatasan sumber daya bahan baku jamu yang diolah. Produk jamu mereka cenderung monoton, kurang inovatif, dan kesulitan mengakses pasar yang lebih luas. Semua tantangan ini dapat mempengaruhi motivasi dan semangat pengrajin jamu untuk berkembang dan berinovasi dalam industri jamu tradisional.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka isu utama yang diangkat adalah bagaimana meningkatkan daya saing dan kesejahteraan komunitas Pengrajin jamu melalui diversifikasi produk jamu secara berkelanjutan. Fokus pengabdian masyarakat pada pengrajin jamu adalah memotivasi mereka untuk mengembangkan usaha melalui diversifikasi produk jamu yang berkelanjutan. Melalui pelatihan, dukungan teknis, dan penguatan keterampilan, pengrajin jamu didorong untuk menciptakan variasi produk jamu inovatif, berdaya saing, dan berkelanjutan. Tujuannya adalah meningkatkan pendapatan, pelestarian budaya, dan kontribusi positif pada kesehatan masyarakat serta pemberdayaan ekonomi lokal.

#### **Tujuan Pengabdian Masyarakat yang Diharapkan:**

1. Meningkatkan kualitas dan inovasi produk jamu tradisional melalui diversifikasi produk.
2. Meningkatkan daya saing pasar komunitas pengrajin jamu dengan memperluas akses pasar, termasuk pasar internasional.
3. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial para Pengrajin jamu serta masyarakat di sekitarnya.
4. Mengurangi ketergantungan pada sumber daya bahan baku yang terbatas dan mendorong penggunaan bahan baku lokal yang berkelanjutan.
5. Melestarikan budaya dan tradisi dalam industri jamu tradisional Indonesia.

#### **METODE**

Metode yang digunakan di dalam pengabdian masyarakat adalah pelatihan dan pendampingan usaha para peserta yang terdiri dari pengrajin Jamune Bu’e. Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan usaha yang berkelanjutan, dilakukan oleh Tim Dosen dari Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Untag Semarang beserta tendik IT.

Tahapan Kegiatan Pengabdian masyarakat Menurut (Y. I. A. R. S. D. S. D. Syafitri, 2020). kegiatan pelatihan dalam pengabdian masyarakat dapat dilakukan melalui 3 (tiga) tahapan,



yaitu tahapan persiapan, tahapan pelaksanaan kegiatan, dan tahapan evaluasi

1. Tahapan Persiapan, dilakukan observasi dan mengidentifikasi kebutuhan dalam melaksanakan dan menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh para pengrajin Jamune Bu'e.
2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan, dilaksanakan melalui pelatihan, praktek, simulasi, yang dipandu Bisnis yang berjumlah 4 orang, 1 Tendik IT dan 2 orang mahasiswa FEB Untag Semarang.
3. Tahapan Evaluasi Kegiatan, dilakukan untuk mengukur tingkat pemahaman dan keterampilan peserta pelatihan. Target didalam pelatihan dan pendampingan adalah seluruh peserta termotivasi untuk melakukan diversifikasi dan inovasi di dalam mengembangkan kreatifitasnya sesuai dengan tuntutan pasar, dan mampu mempromosikan produknya menggunakan teknologi informasi dengan menggunakan aplikasi digital, sosial media untuk Membangun keberlanjutan usahanya.

### Waktu Dan Tempat Kegiatan

Kegiatan pelatihan dalam kegiatan pengabdian yang dilaksanakan secara berkelanjutan, dimulai dari tanggal 16 Januari 2023 dan di akhiri 16 Maret 2022, yang dilaksanakan di Kampung Jamune Bu'e, Jalan Gajah Mada 181-182 , RT 01, RW 09, Tracik Timur, Kelurahan Prayonanggan Selatan, Batang, dilaksanakan selama 3 bulan (dari tanggal 16 Januari sampai dengan Tanggal 16 Maret 2023), dengan tahapan pelaksanaan sebagai berikut :

1. Tahap Pertama, Sosialisasi, identifikasi permasalahan, dan kesepakatan Kerjasama yang dilaksanakan 1 (satu) hari, yaitu : Hari, Senin, 16 Januari 2023, Pukul 10.00 s/d 15.00 WIB.
2. Tahap kedua, Pemberian motivasi dan pelatihan diversifikasi produk yang dilaksanakan 1 (satu) hari, yaitu : Hari Senin, 20 Februari 2023, Pukul 10.00 s/d 15.00 WIB .
3. Tahap Ketiga, adalah Pendampingan Diversifikasi usaha, sekaligus manajemen Usaha Jamu Tradisional dan Pemanfaatan *Marketplace* FDB Untag Semarang, yang dimulai Selasa , 21 Februari Januari sampai 16 Maret 2023, dilakukan secara *online*, sesuai kebutuhan dan *online*.

### Gambar 1: Fokus Pengabdian Kepada Masyarakat



Sumer: Dokumen Pribadi

Pendekatan yang dilakukan dalam pengabdian ini adalah pelatihan dan pendampingan, serta pemberdayaan komunitas. Dengan metode pelatihan dan pendampingan, para pengrajin jamu akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menghasilkan produk jamu berkualitas tinggi dan inovatif. Sedangkan dengan pendekatan pemberdayaan komunitas, komunitas pengrajin jamu dapat bersama-



sama mengatasi tantangan yang mereka hadapi dan memperkuat posisi mereka di pasar.

## HASIL

Proses pengabdian masyarakat dimulai dengan dilakukannya disetujuinya kesepakatan untuk bekerjasama antara FEB Untag Semarang, Kepala Kelurahan, dan Ketua KUB Jamune Bu'e. Langkah selanjutnya adalah melakukan identifikasi kondisi obyektif pengrajin jamune Bu'e dan tantangan yang dihadapi dalam industri jamu tradisional. Proses awal pengabdian Masyarakat dapat dilihat pada gambar 2.

Gambar 2. Proses Awal Pengabdian Masyarakat



Sumer: Dokumen Pribadi

Langkah selanjutnya untuk memotivasi usaha pengrajin jamu, dilakukan pelatihan tentang diversifikasi produk jamu, serta dilakukan pendampingan. Bukti pelatihan dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:

Gambar 3 .Pemberian Motivasi dan Pelatihan Diversifikasi Produk



Proses pengabdian ini menerapkan pendekatan partisipatif yang melibatkan Pengrajin jamu secara aktif dalam mengambil keputusan dan mengidentifikasi peluang pengembangan produk jamu. Dalam proses ini, penerapan teori motivasi membantu menciptakan perubahan sosial dengan memotivasi Pengrajin jamu untuk berinovasi dan



mengambil langkah menuju keberlanjutan usaha mereka. Beberapa Langkah pelaksanaannya. Pertama, melibatkan pelatihan yang fokus pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan produk jamu berkelanjutan. Kedua, memberikan pendampingan dan bimbingan secara intensif untuk membantu pengrajin mengatasi tantangan dan mengimplementasikan strategi diversifikasi. Ketiga, menciptakan lingkungan yang positif dengan memberikan penghargaan dan apresiasi atas inovasi dan prestasi pengrajin. Keempat, membangun kemitraan dengan pihak terkait untuk membuka akses pasar yang lebih luas dan berkesinambungan. Pendekatan ini diharapkan dapat memberikan dorongan yang berkelanjutan dalam mengembangkan usaha jamu yang berdaya saing dan berkesinambungan. Hal ini sesuai dengan manfaat pemberian motivasi bagi pengrajin jamu yaitu meningkatkan semangat dan kreativitas, mendorong pengembangan produk jamu inovatif, meningkatkan kepercayaan diri dalam menghadapi tantangan bisnis, dan membuka peluang akses pasar yang lebih luas. Motivasi juga dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas produk jamu, serta berkontribusi pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan pengrajin.

Hasil pengabdian diharapkan adanya perubahan sosial yang positif, termasuk peningkatan motivasi dan semangat Pengrajin jamu dalam mengembangkan usaha mereka, diversifikasi produk yang berkelanjutan, dan peningkatan pendapatan ekonomi Pengrajin dan masyarakat. Serta adanya dorongan dan pendampingan, pengrajin jamu tradisional berhasil mengembangkan variasi produk jamu yang inovatif dan berkelanjutan. Diversifikasi produk ini membuka peluang akses pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing industri jamu tradisional.

Bukti hasil memotivasi usaha melalui diversifikasi usaha dapat dilihat pada gambar berikut :

#### A. Produk Jamu

Jenisnya Produk Jamu : Dalam bentuk cair yang langsung diminum dan dikemas dalam botol dan cup, meliputi jamu :

Gambar 4. Diversifikasi Produk Jamu



Sumber : Dokumen Pribadi



Produk jamune Bu'e dapat diminum langsung di Anjuran dan dijual ke kantor – kantor, bahkan di beberapa kantor dipakai sebagai *welcome drink*, yang dikemas dalam cup – cup sekali teguk. Rencananya anjungan akan dikembangkan menjadi Café Jamune Bu'e. Café ini tidak hanya menyediakan aneka ragam jamu tetapi juga dilengkapi aneka makanan tradisional, baik makanan ringan maupun makanan berat yang bersifat tradisional dan kekinian . Selain itu FEB Untag akan bekerjasama dengan FTP Untag untuk membuat paket jamu untuk kecantikan, paket Kesehatan, maupun paket melahirkan serta melakukan Inovasi: aneka ragam Jamu Instan , dan obat jamu

#### B. Bahan baku jamu

Menanam aneka tanaman jamu di depan rumah (rumah tani yaitu paguyuban tani harus menanam tanaman jamu), maupun dipekarangan rumah warga, sehingga tersedia bahan baku untuk jamu.

#### C. Wisata Edukasi

Bekerjasama dengan sekolah-sekolah untuk memberikan edukasi tentang jenis dan manfaat tanaman herbal pada anak – anak usia dini, baik tk maupun anak-anak sekolah-sekolah yang lebih tinggi. selain wisata edukasi keliling kebun jamu juga diberikan cara tentang proses pengrajinan jamu. Kegiatan wisata edukasi dapat dilihat pada gambar 5.

Gambar 5. Kegiatan Wisata Edukasi



Sumber : Dokumen Pribadi

## DISKUSI

Teori motivasi menjadi landasan penting, dalam memotivasi usaha pengrajin jamu melalui diversifikasi produk jamu yang berkelanjutan. Teori motivasi seperti teori harapan (*Expectancy Theory*) dapat digunakan untuk menjelaskan bagaimana Pengrajin jamu dapat diinspirasi untuk mencapai tujuan dengan mengembangkan produk jamu yang inovatif. Teori harapan menyatakan bahwa tingkat motivasi individu untuk mencapai tujuan dipengaruhi oleh tiga elemen: harapan (*expectancy*), instrumen (*instrumentality*), dan valensi (*valence*). Pengrajin jamu akan termotivasi jika mereka percaya bahwa usaha mereka akan menghasilkan produk jamu yang lebih inovatif (*expectancy*), produk tersebut akan mendukung keberlanjutan usaha mereka (*instrumentality*), dan mereka menilai hasilnya secara positif (*valence*) (Sani, Achmad dan Masyhuri, 2010).

Dalam memotivasi usahanya, pengrajin jamu sebaiknya memperhatikan pentingnya diversifikasi usaha. karena memberikan banyak manfaat untuk keberlanjutan usahanya.



Diversifikasi usaha menurut (Kotler dan Keller, 2016), adalah strategi pengembangan bisnis yang melibatkan perluasan portofolio produk atau jangkauan usaha perusahaan ke industri atau pasar yang baru. Tujuan dari diversifikasi usaha adalah untuk menciptakan pertumbuhan dan meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan dengan menghadirkan produk atau layanan baru kepada konsumen yang berbeda. Jenis-Jenis Diversifikasi Produk meliputi: (Philip Kotler, 2009)

1. **Diversifikasi Horisontal**, melibatkan pengembangan produk baru yang terkait atau sejenis dengan produk yang sudah ada dalam portofolio perusahaan. Misalnya, Pengrajin jamu yang sudah ada dapat memperkenalkan variasi baru dari jamu tradisional yang sudah mereka produksi sebelumnya.
2. **Diversifikasi Vertikal**, terjadi ketika perusahaan memperluas usahanya ke tahap-tahap sebelumnya atau sesudahnya dalam rantai pasokan. Dalam konteks jamu, diversifikasi vertikal dapat melibatkan pengrajin jamu yang mulai memproduksi bahan baku jamu sendiri atau memperluas bisnisnya ke distribusi dan pemasaran langsung produk jamu.
3. **Diversifikasi Konsentrik**, terjadi ketika perusahaan memperluas bisnisnya ke produk baru yang terkait secara teknologi atau pasar dengan produk yang sudah ada. Contohnya, pengrajin jamu dapat memperluas bisnisnya dengan mengembangkan produk-produk kesehatan alami selain jamu, seperti suplemen atau minuman herbal.
4. **Diversifikasi Konglomerat**, terjadi ketika memasuki industri yang tidak dengan bisnis utamanya. Misalnya, pengrajin jamu yang memutuskan untuk memasuki industri makanan sehat atau produk kecantikan alami.

Pengrajin jamu sebaiknya melakukan diversifikasi produk dan usaha dari hulu ke hilir. Dalam hal hulu, pengrajin jamu dapat memperluas pengetahuan dan keterampilan dalam budidaya tanaman herbal, pengolahan bahan baku, dan pengendalian mutu. Dengan mengembangkan pertanian jamu yang berkelanjutan dan memanfaatkan sumber daya lokal, pengrajin dapat memperoleh bahan baku berkualitas tinggi dengan biaya yang lebih terjangkau. Di sisi hilir, diversifikasi usaha membuka peluang peningkatan penjualan dan pangsa pasar. Dengan mengembangkan beragam produk jamu dan strategi pemasaran yang efektif, pengrajin dapat menjangkau konsumen yang lebih luas, termasuk segmen pasar yang sebelumnya belum tergarap seperti anak-anak, ibu hamil, atau orang dengan kondisi kesehatan tertentu. Cara memotivasi usaha melalui diversifikasi produk dari hulu ke hilir, dengan melakukan antara lain : riset pasar dan identifikasi peluang, kolaborasi dengan ahli dan pihak terkait, inovasi produk dan proses produksi, pemasaran dan promosi yang efektif, pengembangan saluran distribus, edukasi konsumen, peningkatan kualitas dan keaslian, pelatihan dan pengembangan pengrajin jamu, riset dan pengembangan berkelanjutan, pemantauan dan evaluasi. Dengan mengadopsi strategi diversifikasi produk dari hulu ke hilir dan Penerapan teori motivasi, khususnya teori harapan, menjadi landasan untuk merancang strategi pengabdian yang melibatkan pelatihan, pendampingan, dan dorongan kepada pengrajin jamu, sehingga dapat termotivasi, dan menghasilkan beraneka macam produk jamu yang kreatif dan inovatif.

## KESIMPULAN

Penerapan teori motivasi, terutama teori harapan, dapat menjelaskan bagaimana Pengrajin jamu diberdayakan dan termotivasi untuk mencapai tujuan diversifikasi produk yang berkelanjutan. Dengan dukungan pendekatan pendidikan dan pelatihan yang efektif,



Pengrajin jamu dapat meningkatkan tingkat harapan akan keberhasilan dalam menghasilkan produk yang berkelanjutan dan inovatif. Selain itu, Pengrajin jamu juga memahami bahwa diversifikasi produk dapat meningkatkan nilai dan keberlanjutan usaha mereka, yang pada gilirannya meningkatkan *valensi* (nilai) dari usaha tersebut.

Strategi penerapan diversifikasi usaha dari hulu ke hilir dapat memotivasi usaha para pengrajin jamu untuk menjaga keberlanjutan usahanya, yaitu dengan mengembangkan beragam produk jamu dan memperluas kegiatan bisnis dari produksi bahan baku, hingga pemasaran dan distribusi, pengrajin dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam, meningkatkan pendapatan, serta menciptakan keunggulan kompetitif di pasar jamu.

Implikasi:

1. Peningkatan Daya Saing Industri Jamu Tradisional

Diversifikasi produk akan memberikan pilihan yang lebih beragam kepada konsumen, meningkatkan daya tarik dan relevansi produk jamu tradisional di pasar. Dengan produk yang lebih inovatif dan berkelanjutan, industri jamu tradisional dapat bersaing lebih baik dengan produk-produk lain dalam industri kesehatan dan wellness.

2. Pemberdayaan Pengrajin Jamu

Melalui pendampingan dan pelatihan, Pengrajin jamu akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang lebih baik dalam mengembangkan produk jamu yang berkelanjutan. Ini akan meningkatkan motivasi dan semangat mereka dalam mengelola usaha, sehingga meningkatkan keberlanjutan dan daya saing bisnis mereka.

3. Peningkatan Pendapatan dan Kesejahteraan Ekonomi

Diversifikasi produk yang berkelanjutan dapat membuka akses pasar baru dan meningkatkan penjualan produk jamu. Dengan demikian, para Pengrajin jamu dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi mereka, sehingga berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi masyarakat sekitar.

4. Pelestarian Budaya dan Lingkungan

Diversifikasi produk yang berkelanjutan sering kali melibatkan penggunaan bahan baku lokal yang berkelanjutan dan ramah lingkungan. Hal ini akan membantu dalam pelestarian keanekaragaman hayati dan warisan budaya Indonesia, karena mempromosikan penggunaan sumber daya alam secara bertanggung jawab.

5. Meningkatkan Kesehatan Masyarakat

Diversifikasi produk jamu yang berkelanjutan dapat meningkatkan pilihan produk yang mendukung kesehatan masyarakat. Pengembangan produk jamu dengan khasiat yang beragam akan memberikan solusi kesehatan yang lebih holistik dan dapat diakses oleh masyarakat.

6. Menarik Investasi dan Kolaborasi

Industri jamu tradisional yang berinovasi dan berkelanjutan memiliki potensi untuk menarik investasi dan kemitraan dengan pihak-pihak lain, baik dari sektor swasta maupun pemerintah. Kolaborasi ini dapat membantu dalam mengembangkan infrastruktur dan teknologi yang lebih canggih, serta meningkatkan akses pasar secara lebih luas.

Beberapa hal tersebut diatas, akan membantu memotivasi UMKM jamu tradisional untuk tetap berinovasi dan melakukan diversifikasi yang relevan dan berkontribusi pada Pembangunan, sehingga penting bagi pemerintah dan pihak terkait untuk memberikan dukungan dalam bentuk pendidikan, pelatihan, akses ke pasar, dan infrastruktur yang



mendukung keberlanjutan usahanya.

Rekomendasi untuk difersifikasi yang keberlanjutan :

1. Memberikan pelatihan dan pendampingan yang intensif kepada pengrajin jamu dalam mengembangkan produk jamu berkelanjutan.
2. Mendorong kolaborasi antara pengrajin jamu dengan pihak terkait, seperti institusi penelitian, perguruan tinggi, dan lembaga pemerintah, untuk mengakses sumber daya dan pengetahuan yang diperlukan.
3. Membangun jejaring dan kerjasama antar pengrajin jamu untuk saling berbagi pengalaman dan mendukung pertukaran ide.
4. Mengadakan pameran dan promosi produk jamu untuk meningkatkan visibilitas dan memperluas pasar.
5. Membangun kesadaran akan pentingnya keberlanjutan dan pelestarian lingkungan dalam produksi jamu.

#### **PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Sampangan yang telah memberikan dukungan terhadap kegiatan tersebut.
2. Universitas 17 Agustus 1945 Semarang pada umumnya dan Fakultas Ekonomika dan Bisnis pada khususnya yang memberikan ijin untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Kotler, Philip. 2009. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- [2] Kotler, P. & Keller, K. L. 2016. Marketing Management (15th ed.). Pearson Education.
- [3] Simamora, Henry. 2004. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: STIE YKPN.
- [4] Sutrisno, Edy. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- [5] Wirandi. 2002. Motivasi dan pemotivasian. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.



**HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN**